طرح توجیهی راه‌اندازی مجموعه <دومینوها>

فروشگاه اسباب‌بازی و بازی‌های فکری با تمرکز ویژه بر دومینو

تهیه‌کننده :خدیجه هلاکوئی

تاریخ :فروردین ۱۴۰۵

۱ .خلاصه اجرایی

»دومینوها« یک مجموعه تخصصی اسباب‌بازی و بازی‌های فکری است که با تمرکز اصلی بر دومینو (از انواع ساده آموزشی تا حرفه‌ای و مجموعه‌های لوکس) فعالیت می‌کند. هدف، تبدیل شدن به برند مرجع بازی‌های فکری دومینو-محور در ایران است.

مراحل توسعه (فازبندی):

- **سال اول :**خرید دامنه، راه‌اندازی وب‌سایت، اخذ جواز مشاغل خانگی (تولید و مونتاژ) + جواز کسب فروشگاه، شروع خرده‌فروشی با تمرکز قوی بر فروش آنلاین.
- **سال دوم :**انعقاد قرارداد همکاری با تولیدکنندگان موجود، تولید محصولات با برند «دومینوها.«
- **سال سوم :**راه‌اندازی کارگاه تولیدی و بسته‌بندی، عرضه تک و عمده در سطح کشور.
- **سال‌های چهارم به بعد :**توسعه به کارخانه تولیدی کامل.

سرمایه اولیه مورد نیاز (تقریبی سال اول) :۲۰۰ تا ۵۰۰، میلیون تومان (بسته به مقیاس فروشگاه و موجودی اولیه).

پیش‌بینی سود خالص :سال اول حدود ٪۴۰-۲۵ حاشیه سود، سال سوم به بعد رشد قابل توجه با تولید داخلی.

۲ .توصیف کسب‌وکار

- **نام پیشنهادی :**دومینوها(www.dominos.ir)
- **محصولات اصلی:**
- انواع دومینو (چوبی، پلاستیکی، سنگی، آموزشی، حرفه‌ای، نورانی، مجموعه‌های خانوادگی و مسابقه‌ای).
- بازی‌های فکری مکمل (شطرنج، پازل، بازی‌های استراتژیک، بازی‌های رومیزی).
- اسباب‌بازی‌های آموزشی مرتبط با تقویت حافظه، منطق و مهارت‌های شناختی.
- **ارزش پیشنهادی :**کیفیت بالا، قیمت رقابتی، تمرکز تخصصی روی دومینو (که در بازار ایران کمتر دیده می‌شود)، ترکیب آموزش و سرگرمی.

۳ .تحلیل بازار

بازار اسباب‌بازی و بازی‌های فکری در ایران رو به رشد است (به‌ویژه پس از کرونا با افزایش توجه به بازی‌های خانگی). دومینو به‌عنوان بازی ساده، ارزان و قابل توسعه، پتانسیل بالایی برای فروش آنلاین و هدیه دارد.

رقبا عمدتاً فروشگاه‌های عمومی اسباب‌بازی هستند و برند تخصصی دومینو بسیار محدود است.

گروه هدف:

- خانواده‌ها (والدین ۵۵-۲۵ ساله)
- مدارس و مراکز آموزشی
- فروشگاه‌های هدیه و سوغات
- علاقه‌مندان به بازی‌های رومیزی

کانال‌های فروش:

•سال اول: ۸۰٪ آنلاین (وب‌سایت + اینستاگرام + دیجی‌کالا + ترب)

•سال‌های بعد: عمده‌فروشی به فروشگاه‌ها، نمایشگاه‌ها، صادرات محدود.

۴ .برنامه عملیاتی فازبندی

فاز ۱ (ماه ۱ تا ۱۲ – سال اول)

.۱خرید دامنه (www.dominos.ir) و راه‌اندازی وب‌سایت فروشگاهی

.۲اخذ **جواز تولیدی و مونتاژ مشاغل خانگی** از وزارت صنعت، معدن و تجارت

.۳اخذ **جواز کسب فروشگاه** از اتحادیه مربوطه.

.۴تأمین موجودی اولیه از واردکنندگان یا تولیدکنندگان داخلی.

.۵تمرکز فروش آنلاین + راه‌اندازی صفحه اینستاگرام و کانال تلگرام.

.۶بازاریابی: محتوای آموزشی (فواید دومینو برای کودکان)، همکاری با اینفلوئنسرهای والدگری.

فاز ۲ (سال دوم)

•انعقاد قرارداد همکاری با کارخانه‌های موجود اسباب‌بازی (قرارداد تولید با برند اختصاصی «دومینوها»).

•طراحی مدل‌ها و پکیجینگ اختصاصی.

•گسترش شبکه فروش آنلاین و شروع عرضه به فروشگاه‌های دیگر.(B۲B)

•سرمایه‌گذاری در انبار و لجستیک.

فاز ۳ (سال سوم)

•راه‌اندازی کارگاه تولیدی و بسته‌بندی (حدود ۵۰۰-۲۰۰ مترمربع).

•استخدام نیروی متخصص (مونتاژکار، طراح، بسته‌بند).

•عرضه محصولات به صورت تک و عمده در تمام استان‌ها.

•دریافت استانداردهای کیفی (ایران استاندارد) و بسته‌بندی حرفه‌ای.

فاز ۴ (سال چهارم به بعد)

•تأسیس کارخانه تولیدی کامل.

•توسعه خطوط تولید انواع دومینو و بازی‌های فکری جدید.

•امکان صادرات به کشورهای همسایه.

۵ .ساختار حقوقی و مجوزها

•ثبت شرکت (مسئولیت محدود یا سهامی خاص).

•جواز مشاغل خانگی (تولید و مونتاژ اسباب‌بازی).

•جواز کسب واحد صنفی.

•پروانه بهره‌برداری کارگاه/کارخانه.

•ثبت برند «دومینوها.«

•مجوزهای بهداشتی و استاندارد برای محصولات.

۶ .برنامه بازاریابی و فروش

•**آنلاینSEO :**، گوگل ادز، اینستاگرام، همکاری با دیجی‌کالا و ترب و دیگر پلتفرم های فروش آنلاین.

•**آفلاین :**چاپ و توزیع کارت ویزیت و بروشور و هدایای تبلیغاتی،حضور در نمایشگاه‌های اسباب‌بازی، بازارهای فصلی، همکاری با مدارس.

•**برندینگ :**تأکید بر «دومینو ایرانی با کیفیت جهانی.«

۷ .برآورد مالی اولیه (تقریبی)

هزینه‌های سال اول:

•دامنه + وب‌سایت + هاست: ۱۰۰-۵۰ میلیون تومان

•جوازها و ثبت‌ها: ۷۰-۳۰ میلیون

•اجاره فروشگاه/انبار: ۳۰۰-۱۵۰ میلیون

•موجودی اولیه کالا: ۲۰ میلیون - ۲۰۰ میلیون

•بازاریابی: ۲۵۰-۱۵۰ میلیون

•حقوق و هزینه‌های جاری: ۵۰۰-۳۰۰ میلیون

درآمد پیش‌بینی:

•سال اول: ۸۰۰-۲۰۰ میلیون تومان فروش (با تمرکز آنلاین)

•سال دوم: ۲-۱ میلیارد

•**سال سوم: ۵-۳ میلیارد (با تولید و عمده‌فروشی)**

نقطه سربه‌سر :معمولاً پایان سال اول یا اواخر سال دوم.

۸ .ریسک‌ها و راهکارها

•**ریسک نوسان ارز و تأمین مواد اولیه :**قرارداد بلندمدت با تولیدکنندگان داخلی.

•**رقابت :**تمایز با تخصص دومینو و کیفیت.

•**مجوزها :**مشاوره با کارشناس حقوقی از ابتدا.

•**فصلی بودن فروش :**تنوع محصولات و فروش آنلاین مداوم.

۹ .نتیجه‌گیری و پیشنهاد

این طرح با فازبندی منطقی و شروع کم‌ریسک (آنلاین + مشاغل خانگی) امکان رشد تدریجی تا تأسیس کارخانه را فراهم می‌کند. تمرکز ویژه روی دومینو یک مفهوم قوی ایجاد کرده که می‌تواند به برند ملی تبدیل شود.